

Formation à la Prospection et techniques de commercialisation

Apprenez à convaincre, découvrez la formation Prospection et techniques de commercialisation.

Inter
660 €HT
 Par personne

Intra
Sur devis
 Nous contacter

Les modalités de formation continue

Public :	Salarié Particulier Demandeur d'emploi Entreprise Jeune - 30 ans Jeune + 30 ans
Durée :	14 heures, 2 jours
Lieu :	Interfor - Amiens
Prochaines sessions :	calendrier personnalisé

Objectifs

Objectif 1 Maîtriser les outils et techniques du commercial.

Objectif 2 Savoir présenter son entreprise et son produit.

Objectif 3 Identifier les attentes des clients.

Objectif 4 Adapter son discours aux besoins du client.

Programme

Présentation commerciale / réussir le premier contact

- Préparer son contact,
- savoir parler de son entreprise,
- connaître les produits,
- valoriser son métier,
- rassurer sur la capacité professionnelle.

Le client et ses attentes

- Les 3 types d'informations,
- besoins enjeux et motivations personnelles,
- art de recueillir des informations,
- SONCAS,
- les outils d'écoute active,
- montrer son adéquation aux besoins,
- enjeux et motivations,
- les bénéfiques clients,
- aider à décider.

Se positionner sur le marché

- Rôle et objectifs du commercial dans la veille,
- tirer parti du web, communiquer précisément,
- être force de proposition,
- veille concurrentielle,
- savoir se positionner et
- se démarquer des concurrents.



Modalités et pré-requis de la formation

1 Certification de la formation

Aucune certification pour cette formation. Remise d'une attestation de fin de formation.

2 Pré-requis et validation des pré-réquis

Pas de pré-requis nécessaire pour cette **formation prospection**.

3 Moyens pédagogiques

- Apports théoriques.
- Etudes de cas et mises en situation : de nombreux exemples pour faire le lien avec la pratique.
- Des temps de réflexion et de partage pour s'approprier les nouvelles connaissances.
- Un support écrit complet, remis à chaque participant pour pouvoir revenir sur ce qui a été dit.

4 Délai d'accès

- Selon le calendrier établi entre les disponibilités du stagiaire et du formateur et avec un dossier complet, l'entrée en formation peut se faire sous 48h.

5 Modalités d'évaluation de la formation

- Des évaluations formatives seront réalisées en cours de formation afin de stabiliser les modifications de représentation.

6 Accessibilité aux personnes en difficultés ou en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour tout projet de formation l'équipe Interfor vous accompagne, plus d'infos sur :

Quelle spécialisation choisir après cette formation?

- Réussir son accueil téléphonique et physique
- L'accompagnement au changement
- Prise de parole en public

Comment financer ma formation?

Pour connaître les modalités de financement disponibles pour cette formation, nous vous invitons à contacter l'équipe)

Date de dernière à jour : 27/03/2024

